

# AREA SALES MANAGER EU & A (m/w/d)

Standort: NRW  
Referenz: AM-UB

## BEKANNTER MARKENHERSTELLER

- Unser Mandant ist Produzent und Vermarkter bekannter Marken aus dem Getränke-Bereich und vertreibt seine Produkte in über 50 Ländern
- Das Portfolio besteht aus bekannten Marken sowie Neuentwicklungen, die im mittleren bis oberen Preissegment angesiedelt sind
- Der Export hat für unseren Mandanten eine zunehmend hohe Bedeutung, weshalb das Geschäft und die dahinterliegenden Strukturen in den letzten Jahren erfolgreich ausgebaut und weiterentwickelt wurden
- Das Unternehmen arbeitet im Export in der Regel über Importgesellschaften und Distributor-Netzwerke, je nach Marktbedingungen liegt der Vermarktungsschwerpunkt dabei im off trade- und/oder im on trade-Kanal
- I.R. einer Nachfolgebesezung suchen wir nun den neuen Area Sales Manager / Director (m/w/d), mit der Verantwortung für Märkte in Europa, Afrika, sowie weiterer Länder

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Ausbau des lokalen Geschäftes in den zugeordneten internationalen Märkten, mit Fokus auf europäische und potentialstarke afrikanische Märkte
- Führung von Importeuren und Distributeuren auf Basis definierter KPIs
- Steuerung & Überwachung der Distributions- und Sortimentsentwicklung in den Ländern sowie der Konditionen-Politik mit dem lokalen Handel
- Mitentwicklung von Marketing- & Brand Activation-Programmen bzw. kanalspezifischen Verkaufsförderungs-Maßnahmen mit den Distributionspartnern, Überwachung der Umsetzung und Ergebnisse
- Pflege der Beziehungen zum Distributionspartner und den dortigen Commercial-/ Brand Managern über Vor-Ort-Besuche & remote-Kontakte
- Forecasting von Umsatz und Kosten, Erstellung von regelm. Entwicklungs-/ Abweichungs-Reports an die internationale Geschäftsführung

## IHRE CHANCEN

- Einstieg in einen erfolgreichen mittelständischen Markenartikler in Familienhand (Führung durch ein externes Management Team)
- Arbeiten in einem Umfeld mit langfristiger strategischer Ausrichtung und spürbarer Werteorientierung
- Zusammenarbeit mit einem schlank aufgestellten Headquarter, mit schnellen Entscheidungen und Offenheit für Neues
- Betreuung von internationalen Partnern mit regelmäßigen Vor-Ort-Besuchen und Durchdringung der lokalen Handelsstrukturen
- Vielfältige Optionen zur Wahrnehmung gestalterischer Freiräume bei der Erschließung neuer Markt- und Kundensegmente
- Arbeiten in einem interkulturellen Umfeld im Wachstumsmodus



Führungsposition



Gestaltungsspielraum



Werteorientierung



Internationale Aufgabe

## IHR PROFIL

- Gelernter Export-Profi aus dem FMCG Markenartikelgeschäft, idealerweise mit Getränke-Erfahrung sowie on- und off trade-Expertise
- Erfahrung in Aufbau und Führung von Importeuren/Distributeuren
- Dynamische motivierte Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative
- Kreativer Treiber mit Gestaltungswillen und operativer Umsetzungsstärke
- Freude an internationalem Geschäft, der Pflege von Kundenbeziehungen und internationaler Reisebereitschaft
- Verständnis für Distributionsaufbau und Markenaktivierung im Export
- Verhandlungssicheres Englisch; weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Abgeschlossenes Wirtschaftsstudium, kaufmännische Berufsausbildung oder ein vergleichbarer Ausbildungshintergrund

Let's get connected:

**INCHARGE**  
connecting the best heads in consumer goods

## Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Gianluca Causo berät Sie gern telefonisch unter + 49 421 22 33 93 0.

InCharge Management GmbH Nord  
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd  
Maximilianstraße 2 - 80539 München

[www.incharge-management.com](http://www.incharge-management.com)

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: AM-UB**  
**Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung**

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.